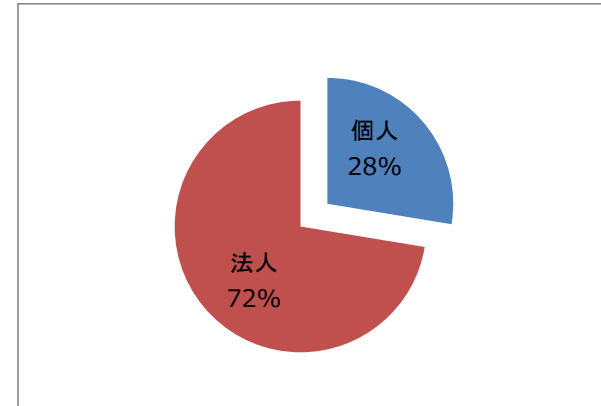


アンケート中間報告

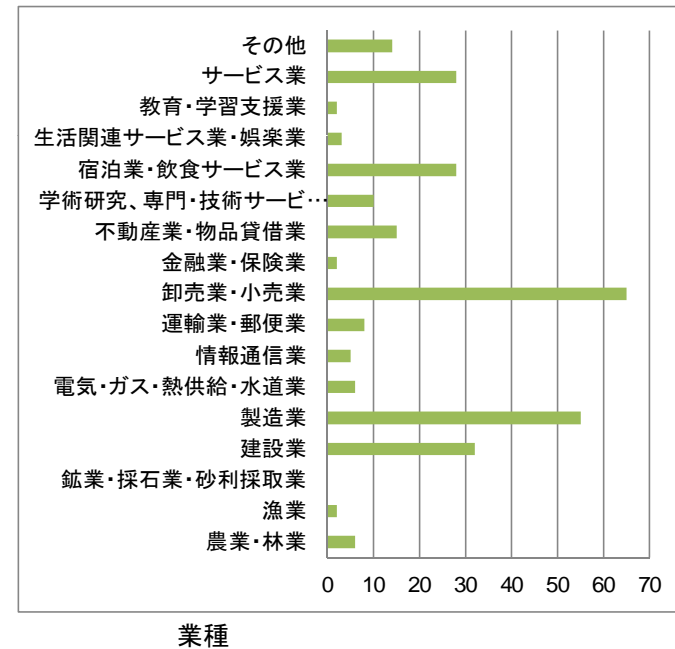
事業形態	
個人	72
法人	189
無回答	4
	265

現在回答率 19.50% (郵送・現地訪問 約1,354件)



1-ア 事業形態

業種	件数	業種	件数
農業・林業	6	廃棄物	
漁業	2	紹介販売・オーラ写真	
鉱業・採石業・砂利採取業	0	情報サービス	
建設業	32	製造卸売業	
製造業	55	醸造業	
電気・ガス・熱供給・水道業	6	電気工事業	
情報通信業	5	福祉関係	
運輸業・郵便業	8	福祉サービス	
卸売業・小売業	65	警備業	
金融業・保険業	2	海運業	
不動産業・物品貸借業	15	美容業	
学術研究、専門・技術サービス業	10	自動車販売、修理業	
宿泊業・飲食サービス業	28	自動車整備業	
生活関連サービス業・娯楽業	3	居酒屋	
教育・学習支援業	2		
サービス業	28		
その他	14		
無回答	5		
※うち重複回答18件			
	286		



経営上の課題

全体集計

1	人材の確保・育成	99
2	販路の拡大	82
3	設備投資	60
4	資金繰り改善	47
5	技術力向上	43

サービス業

1	販路の拡大	9
2	人材の確保・育成	8
3	技術力向上	7
4	新製品・サービス・事業の開発	6
5	設備投資	6

卸売・小売業

1	販路の拡大	18
2	人材の確保・育成	17
3	資金繰り改善	15
4	設備投資	13
5	営業力	13

宿泊・飲食サービス業

1	人材の確保・育成	7
2	販路の拡大	6
3	設備投資	5
4	特になし	5
5	資金繰り改善	4

建設業

1	人材の確保・育成	19
2	資金繰り改善	9
3	営業力	9
4	技術力向上	7
5	販路の拡大	6
5	設備投資	6

製造業

1	販路の拡大	28
2	人材の確保・育成	26
3	設備投資	20
4	技術力向上	12
5	資金繰り改善	9
5	新製品・サービス・事業の開発	9

全体集計	人材の確保・育成と販路の拡大の2つが抜き出ておりこの2つが市の企業が抱えるの大きな課題と思われる
サービス業	上位5つのうち4つの課題は全体集計と同じであるが、サービス業の特徴として新製品等の開発が上位の課題として挙げられている
卸売・小売業	上位5つのうち4つの課題は全体集計と同じであるが、特徴として営業力が上位の課題として挙げられている
宿泊・飲食サービス業	上位5つのうち4つの課題は全体集計と同じであるが、特徴として課題がない特になしが上位に挙げられている
建設業	上位5つとも課題は全体集計と同じであるが、特徴として営業力が上位の課題として挙げられていることと人材の確保・育成が突出していることが挙げられる
製造業	上位5つとも課題は全体集計と同じであるが、特徴として新製品等の開発が上位の課題としてあげられている挙げられる

中小企業支援のために役立つ支援について

<p>1. 人材確保への支援(19件)</p>	<p>2. 人材への育成支援(27件)</p>
<ul style="list-style-type: none"> ・マッチング ・優秀な人材、高等学校とコミュニケーション図る ・資金的援助 ・紹介のルート、訓練所の情報 ・業種を問わない人材に対する支援、学生へ職業体験機会 	<ul style="list-style-type: none"> ・資格取るための講習費用助成やその他資金援助 ・研修（後継者と人材の育成） ・知識の取得の機会確保（接遇等） ・研修講習後のフォローアップが欲しい（ただ講習を受けただけで終わりにしないために） ・業種を問わない人材に対する支援、学生へ職業体験の機会。
<p>3. 後継者育成への支援(7件)</p>	<p>4. 経営者の資質向上への支援(8件)</p>
<ul style="list-style-type: none"> ・金銭的支援 ・教育的支援 	<ul style="list-style-type: none"> ・研修、セミナー（ライオンのハートを持ったリーダーを育てる、経営者としてあるべき姿を教えてほしい） ・OJT、OFFJTの事業所間の交流の機会づくり
<p>5. 工場・店舗等への立地展開への支援(10件)</p>	<p>6. 研究開発・新事業の立ち上げへの支援(7件)</p>
<ul style="list-style-type: none"> ・融資・資金助成 ・市街化調整区域農地転用・土地区画の制限を緩和する ・大型店舗進出時に行政がショッピングモールと個人店の間に入って地元個人店を守ってほしい ・情報がオープンになる機会が欲しい ・土地の無償提供 ・用地売買の仲介 	<ul style="list-style-type: none"> ・立ち上げに必要な資格や設備などの情報提供 ・マッチング ・資金面、研究支援、専門家の意見、コーディネーター
<p>7. 設備・店舗等の更新への支援(6件)</p>	<p>8. 財務体質強化への指導(5件)</p>
<ul style="list-style-type: none"> ・資金面（低金利融資及び補助関係等） ・いろいろな情報提供（店舗メンテナンスに対しての対応店情報等） 	<ul style="list-style-type: none"> ・会社の成長に合わせた指導（専門家派遣など） ・新商品への助成
<p>9. 事業継承・M&Aへの指導(2件)</p>	<p>10. 販路開拓への情報提供(15件)</p>
<ul style="list-style-type: none"> ・研修 ・専門家指導 	<ul style="list-style-type: none"> ・地元企業コンペ開催情報、県外観光客認知（エージェント） ・不動産を取得したいと思われている方の情報提供 ・てんぷら油の排油回収を行っているので学校給食、給食センター、自治会などへの情報を提供してほしい ・何が不足しているかどこへ出せば売れるのか ・新規造成地について構造物定期点検の情報 ・どういう仕事に対しても（鳴門で行われる公共事業的なもの）どうやって知り営業に行けばよいかわからない ・テーマを絞ってマッチング、工場と販売会社など ・専門家派遣 ・自社の商品などをPR ・地震保証の販路の開拓の支援
<p>11. 調達先開拓への情報提供(3件)</p>	<p>12. 産学公等を含む連携先発掘への情報提供(3件)</p>
<ul style="list-style-type: none"> ・不動産を手放したいと思われている方の情報提供 ・原材料の調達方法 	<ul style="list-style-type: none"> ・将来を見据えて教育・情報の提供 ・6次産業化に関する情報
<p>13. 新技術・ノウハウの情報提供(6件)</p>	<p>14. IT化支援(8件)</p>
<ul style="list-style-type: none"> ・情報として随時ほしい ・技術勉強の情報提供 ・メーカーから支援 ・展示会や新商品等の開催の情報 ・6次産業化に関する情報欲しい ・大学と連携して開発 	<ul style="list-style-type: none"> ・パソコン（HP等）の勉強のため研修 ・資金面（以前に利子補給の補助金を受けたことがある） ・IT化の助成金制度拡充、事業所間のネットワーク（IT）構築 ・生産管理のプロの派遣
<p>15. 情報発信・商品PR(12件)</p>	<p>17. その他(6件)</p>
<ul style="list-style-type: none"> ・リビング鳴門とかでテレビCMしてもらう ・市内事業所の事業活動を市民に紹介する冊子を作る ・鳴門市の観光PR等（インターネット）HPへリンク、バナー広告 ・主に県外にホテルをPR、県内にレストランをPR ・まちぐるみで情報発信 ・ホームページのウマイ運営、管理、活用の仕方 ・造成地保障のメリット 	<ul style="list-style-type: none"> ・規制の見直しなど ・固定資産税軽減 ・地元発注の促進 ・金融機関：融資の緩和対策。銀行→審査する人がコロコロ変わる。赤字でもある程度は融資するようにしてほしい。有利な融資を紹介してほしい。 ・大手、大塚など：もっと地元を大事にしてほしい。

企業訪問により感じた課題

- (1) 高校生学区問題（鳴門市では、いける高校がないから若い世代が市外で家を建てる）
- (2) 都市計画問題（会社を上げようとしても調整区域が多く開発できない、計画区域が今の状況とマッチしていない）
- (3) 入札問題（入札制度になってから、市の仕事が減った、地元を優先にできないのか）
- (4) 情報提供（企業に有利な情報がなかなか手に入らない、情報が分かりにくい）
- (5) 人材確保問題（鳴門市で就職しようとする人がいない、地元企業のことを分かっていない）
- (6) 中心市街地問題（どこが中心市街地か分からない状態で中心地がない。）
- (7) 金銭支援（設備投資や経営の苦しいとき等を支えてくれる支援）